

研究論集 第七卷 第二號

研 究

卸賣商業排除の理論及び實相

序

向 井 梅 次

比較的從來精細に論究せらるる事乏しかりし觀ある卸賣商業に就て、卸賣商業が其勢力並地位を以て市場中に於て如何なる鬭争を嘗めつゝありや、殊に其排除 (Elimination, Ausschaltung) 過程を中心として概論せんと欲する。世上卸賣商業者次第に衰滅しつゝありとの説をなすものあり、學者亦之に同するものなきに非ざるも、之が論定は慎重なる研究の結果に俟たざるべからず、茲に歐米學者の所論を辿り、内外の實狀を尋ねて、其將來の豫測に及び、識者の批判を仰ぐ。

一 卸賣商業機能の本質

商品賣買業を分つて卸賣商業と小賣商業となし、卸賣商業は小賣商業と異り、直接自己の欲望充足のためでは

卸賣商業排除の理論及び實相

1) 文献としては Lampe が最も優れてゐると思ふ。Hirsch, Der moderne Handel, Tübingen 1925, Kap. II., Der moderne Grosshandel も優秀の文献たる事は Lampe も指摘する所である (拙著 配給市場論概要 第三篇卸賣商業参照)。Adolf Lampe, Grosshandel, Hwb. der Staatswissenschaften, Ergänzungsb. zur 4. Aufl. は卸賣商業の存在問題を最も精密に扱つたものと思ふ。其他の文献に就ては其都度之を掲ぐ。

なく、經濟上の目的充足のため商品を獲得し之を他の經濟主体に對し賣却する。されば卸賣商業の買手層 (Abnehmerschicht) たるや、本來の消費者層、最終消費者 (ultimate consumer, Letztverbraucher) とは全く根本的に其市場地位及び勢力を異にしてゐるのである。此点が、卸賣商業が經濟關係上に於て占める所の特性を決する。

□ 獨逸語で卸賣商業を Zwischenhandel (中間商業、仲繼商業) と稱するのは、消費段階を除く二個の經濟行程の段階を卸賣商業が連結する点に鑑みたるものにて、それ自体包括的であり、實質上適切な用語である。²⁾ 然るに此用語には價值批判を伴ひ (Zwischenhandel = Kettenhandel = überflüssiger Handel 仲繼商業 = 連結商業 = 過剰商業)、世界戦争及びインフレーション時代より使用されし事となつた。

□ 卸賣商業の主要なる經濟形態として、蒐集組織 (蒐集組織) に於けるもの、生産段階間に於けるもの (生産仲商)³⁾ 及び販賣組織 (分散組織) に於けるものとが擧げられる。之は生産—商業—消費に至る縦の経路から觀たものである。最後に掲げた販賣卸賣商業 (Absatzgroßhandel) は小賣商を相手となし、狹義の卸賣商業に該當する。本稿に於て使用する卸賣商業の概念は此の販賣 (分散) 卸賣商業に限らる。

□ 法律上使用せらるゝ卸賣商業は (例へば民法第一七三條) 最終消費者に賣却する小賣商業以外の商品賣買業を包含するものと解すべく、吾々の研究する所と異なるべきではない。例へば商法第二八六條に謂ふ所の「商人間の賣買」には、小賣取引が除外せられ、他方製造加工業者の購買・販賣取引が含まれる。

卸賣商業の本質を闡明するに當り、獨立卸賣商業發生の沿革を吟味する事はさして必要ならざるものと思考せらるるが故に、茲に之を省く。唯、如何なる國家であれ、如何なる場所であれ、又如何なる時代であれ、各種の商品別部門はすべて其本質を一にするにも不拘、企業家的任務の困難の程度及び之が執行の資格に至つては、全く區々である。されば此事よりして、獨立せる卸賣商業階段の發生せる時期に至つては、各商品別部門に於て、必ずしも一樣ならざる事を推測し得る。⁴⁾

然らば一体卸賣商業は如何なる職能を果すものなりや、一般商業に比し卸賣商業獨特の職能如何。商業一般の

2) Lampe, a. a. O., S. 335.

3) 生産仲商 Produktionszwischenhandel [Hirsch は之を生産段階間に介在する卸賣商業、半製品及び補助原料の商業と解するが、Lampe は生産者間或は生産と販賣卸賣商業間の經濟的連絡に當るものの意味せしめてゐる (Lampe, a. a. O. S. 336, 向井鹿松、配給市場組織 P. 464. 拙著概要 P. 231)]

4) Lampe, S. 336.

職能、及び卸賣商業機能の分類は既に屢試みられたる所なるを以て、茲には卸賣商業職能の一分類表及び二三の留意事項を摘記するに止める。

Martin Götz の掲ぐる卸賣商業職能の分類⁶⁾

1. 交換職能

イ、之は販賣方面より見て、顧客獲得職能 (Werbefunktion) となり、新に需要を創造するか或は既存の需要をして自己の供給上に集中せしむべき任務を有する。

市場維持のための助成職能—買手に對する忠告。

ロ、購入方面より見て、交換職能は蒐集職能 (Sammeln)、即ち買手の要求する貨物を其欲するが如き數量及び品質に於て用意する事となる (分散及び選別乃至組別 ^{クミワツ} Sortimentsbildung の職能)

助成職能—仕入元に對する忠告。

2. 商品を用意するにあたり行はる、場所的・時間的懸隔の除去—運送及び貯藏。

3. 交換職能上必要な、資本の用意をなす上に於ける時間的懸隔の除去—信用若し金融的職能。

此卸賣商業職能は、經濟上並に法律上獨立せる企業によつて充足せられ得れども、生産業者側の經營或は大規模小賣業の部分的經營としても充足され得るものである。云ふまでもなく卸賣商業の廢 (排) 除は、獨立企業としての卸賣商業數の減少を意味し、其職能を以て無用なりとするものでない。されば商品の配給過程中に在りて單に取引締結の仲介のみに限らるる中間商人あり (問屋、代理商、仲立人) 周知の如く之を稱して機能的商人 (functional middlemen, funktionale Zwischenglieder) とす⁷⁾。

交換職能に對する助成職能として買手並に仕入元に對する忠告が擧げられてゐる。之は米國の卸賣商業センサス開始にあたり卸賣商業獨特の職能として掲げられたものである。 (render service, Beratung der Abnehmer)⁸⁾。此職能は顧客獲得職能より派生し、扱商品に關する忠告ばかりでなく「組織的忠告」 (organisatorische Beratung)

卸賣商業排除の理論及び實相

- 5) Hirsch, S. 45 f. 拙著概要 P. 193 f. Martin Götz, Wandlungen des deutschen Grosshandels in der Nachkriegszeit, Berlin-Wien 1933. S. S. 1—12. 福田敬太郎、市場論2章、増田庸治郎、商業通論 P. 2 以下所載の諸學說、K. Oberparleiter, Funktionen- und Risikenlehre des Warenhandels, Berlin-Wien 1930. 拙著配給問題概論 P. 16
- 6) Martin Götz, S. 6.
- 7) F. E. Clark, Principles of marketing, New York 1925, P. 6 (緒方氏邦譯買組織論あり)
- 8) Götz, a. a. O. S. 5. (T. N. Beckman, Wholesaling, New York 1926, P. 17)

として營業全般を捕捉する場合がある。又他方、蒐集職能より、需要の種類性質を指摘し仕入元に忠告を發する事もある。

蒐集、生産仲商、販賣(分散)卸賣商業の分類は、各組織に於ける職能上の特性に鑑みたるものであり、又純粹な投機取引、即ち商品の移轉ならすして専ら價格の均衡にのみ携る事は卸賣商業の範圍内に限られる事である。

二 卸賣商業と國民經濟的機構

若し獨立せる卸賣商業が其經濟上の相手方と經濟關係に立ち入り(仕入元乃至買手)、若し之に對し何等の利益を賦與する事なくんば、先づ仕入元乃至買手から、交換經濟内部に於て卸賣商業を排除する運動が始まつてゐたであらう。

云ふまでもなく商業は不生産的(unproduktiv)であると云ふ見解は採用し難い。國民經濟上生産は、「財貨を市場上に於て用意すること」(Bereitstellung der Güter am Markt) (Ad. Weber)を意味するが故に、財貨需要の最も緊切なるところ、換言すれば最高の呼値が叫ばれる需要のあるところに財貨を差向ける事は、狹義の生産—即ち天然物に技術的變形を加へて商品たらしめる事—と相並んで、社會經濟内に於て同一の根本的 중요さをもつてゐる事と云はなければならぬ。

卸賣商業の排除せらるるは、商品の最終消費者に達する経路が短縮されたる結果なるか、或は卸賣商業の果す所の職能が之以外の形態によつて代替される場合かである。然るに事實上争はれるのは、(一)卸賣商業が其附加する利益のためどの程度に於て商品價格を騰貴せしむるか、及び(二)所與の經濟的關係に於て必要と考へらるる卸賣業者の數幾何なるかである。いま(一)を利潤の開きの問題(二)を業者過剰の問題(1. Gewinnspannenproblem, 2. Ueberfüllungsproblem)と命名する。

1. 利潤の開きの問題 獨占の成立してをらぬ所に於ては、原價を計算し、所與の市場に於ける利益如何は之を投機的に捕捉せねばならぬ。事實上凡て原價の計算は、事競争に關する限り、間接的に價格を規制する作用を有

するのみに過ぎぬ。原價と企業家の利益附加の要求との關係に於て根本的な事は、次の二点に對する認識であつて、之等は相互何等矛盾せざるものである。¹⁾即ち(一)需要上變化なしと想像せらるる場合、一定價格を維持するには、此價格が最高間接費を負擔する供給者に對し、充分なる收益を賦與すべき事を以て前提とする事。(二)相互競争關係に立てる賣手の間接費は、生産に於ても又商業に於ても全体としては、絶えず差等を生ずるものなる事である。此のテーゼよりして卸賣商業の利潤如何の實際的意義を考察する。

先づ卸賣商業の利潤の開き幾何なるやに就て一般的に概言できぬ事を留意せねばならぬ。嘗て Bienners は Handwörterbuch der Staatsw., 3. Aufl. に於て卸賣商業の附加利益は二〇%、其の中一〇%が間接費であり、純利益は一〇%であるとしたりけれども、Hirsch は今日此説は維持し難いと云ふ。²⁾けだし商品部門によつて非常な差等の存するがためである。

若し假りに慎重なる調査に基づき個々卸賣商品部門の利潤の開きに就て批判すると、それは單に或觀照的材料たる意義を有するに止まり、計畫經濟に於けると異り、之を以て經濟政策的干渉を行ふべき基礎となす事が出来ぬのである。

凡て平均利益率を算出する場合に必然的に附隨する缺陷は、場所によりて經濟的條件に差異なきを得ざるため、利潤の開きに就ても區々たるを免かれざる事を看過する点に存する。例へば大都會に於て、大規模卸賣商が可能なるため、一定條件の下に市場集中を生じ、經費の節約を來すけれども、小都會に於ては然らぬのである。されば各經濟の區々たるが故に之を一の型を以て把握することが出来ぬのである。

又卸賣商業の利潤及び間接費を調査するも、之が測定時以後に於ける時の進行に於て、齊一ならざる變化の介入する事をも、考慮に入れねばならぬ。されば單なる抽象的統計的計算よりして一般の成行如何を知り得ないのである。所詮卸賣商業に於て、買入値段に附加せらるる利潤の開きに就き、一般に妥當する様な測定を行ふが如き事は、先づ問題にならぬのである。

1) Lampe, a. a. O. S. 338.

2) Hirsch, a. a. O. S. 208. Lampe, S. 338.

合併卸賣商業の總利潤及間接費中重要なる構成要素を測定する事は、經營の立場に於て其價值は、之と同日に論ずべくもない。即ち經營合理化 (Betriebsrationalisierung) に對し極めて有用なる鍵となるものである。此一般的並に商品別調査は我國に於ては比較的進まず歐米に比し著しく損色がある。個々企業家にとつて、經營をして、尠くとも平均成績に到達せんとする刺激となり、合理化活動に對する一の指向となる。之と同様、かの計算表の助けを藉り個々の費用構成要素 (運賃率、賃銀、税金等) の營業成績が以前より一層明白になり、其のため經營政策を一層有効に遂行すべき可能性が高められるのである。

2. 業者過剰の問題 此問題に就ては前述せる利潤の開きの問題より一層不充分である。けだし社會經濟的考量を以て基礎とする主張や「測定」が普通行はれぬからである。商人の數は決して多過ぎる事なしといふ、古き國民經濟的教義や、人口乃至商業經營數との比較に基づいた過剰論は、共に、卸賣商業職能遂行上其經濟的諸條件を考察すべき一点を看過してゐるのである。

インフレーションが過剰商人を介在せしむる原因となる事は疑はれない。其實例としては、伯林に於て戰前家畜商人は六百人なりしに、一九二五年三千人となり、各一經營あたりの取引高は五分の一の減少を見た。又獨逸卸賣業者聯合會 (N.D.G.) の推算に據れば、此期間中、卸賣商業の資本損失は戰前資本の五割乃至九割に及ぶ。又同會の調査に據れば、食糧品卸賣商業は、戰前より一割乃至一割二分五厘其範圍を増したるに過ぎぬといふ。³⁾

歐羅巴に於ては大戰前の「健全なる」狀態に卸賣業者を計畫經濟的、否警察經濟的に縮小せんとする要望現はれ、其の結果、殘留當業者は必要な商品取引を以て活動すべき能力を缺き、インフレーション後に於ける借入資本の缺乏を除外して、自己資本が愈減少し資本借入能力を惡化せしむるに至つて一層甚しくなつた。此の原因を以てして夙に吾々は、卸賣業者數が著しく絶對的に増加する事より、之が「過剰たること」を論結する事が出来ぬのである。

以上の外經濟狀勢の質的變遷 (qualitative Wandlungen)、即ち數字を以て現はし得ぬ、尠くとも精密には現はし得ぬ變遷、謂はば人口の購買力の變化、數多の經濟的諸關係の錯雜化 (殊に歐羅巴に於ける戰爭、インフレーション)

3) Lampe, S. 339.

ヨン及び不安定なる關稅政策による經濟的連絡の破壊の結果に伴ふもの、自給自足の制限の増大、新發明により全然新たな商品市場の展開し來ること、需要に激甚な變動あること——殊に之は、歐洲に於ける戦後の復興に伴ふ所得の變化の著しき事、及び流行品生産の相對的增加から判明する）の如きは、卸賣商業過剰との測定を無價値なものたらしめる。

□卸賣業者數測定の信頼し難き一例には次の如きがある。即ち J. Hirsch, *Der moderne Handel*, 2. Aufl. に於ては、一九二四年度獨逸卸賣業者數を二十萬と計算し、商業會議所の材料に據つた。然るに獨逸卸賣業者聯合會は卸賣業者名簿に於て一九二五年度に就き、之を約五萬となし、同業組合の専門家的判斷と各地の卸賣業者の機關に基づき、卸賣業者と看做すべきものは凡て包含せる事を信じた。一九二二年に於て獨逸倉庫業同業組合は卸賣業者數を四萬七千七百と計上したるを以て、前記卸賣業者聯合會の計算はそれ以後全く僅少の増加を示すに過ぎず、之に反し Hirsch によれば三倍の増加となる。斯の如き差を生ずる所以は卸賣業者の定義如何にも據る。普通獨逸の統計に於ては、小賣商業にも、又工業にも繰入れ難き形態を卸賣商業と稱してゐるが、之は不當である。一九二五年度の經營調査によつて卸賣商業數は十七萬四千二百四十二になりたるを以て、かの聯合會の計算は全く採用し難い事が判明した。⁴⁾

□米國卸賣業者數は一九三〇年の配給センサス (1930 Census of Distribution) に於て判明した。⁵⁾ 之は純卸賣業 (wholesale merchant) のみならず、卸賣關係業 (wholesale establishments) 全般に亘るものである。

合 計	169,757	100.00
Wholesale merchants	74,091	36.47
Manufacturers' own wholesale outlet	16,696	23.37
Agents and brokers	18,217	20.30
Commission merchants	3,491	6.80

Establishments
の數
總額 \$69,490,771.
331 の純賣上高中
に占むる割合

4) Lampe, S. 340.

5) Killough, *Economics of Marketing*, 1933, P. 162. 關太一、卸賣商の地位に關する一考察 (經營經濟研究第十五冊 P. 77 以下) にも紹介。

Brokers	3, 680	5.77
Selling agents	3, 320	3.83
Manufacturers' agents	6, 990	2.55
Purchasing agents and resident buyers	332	0.84
Auction companies	404	0.51
Assemblers and country buyers	34, 330	7.11
Coöperative marketing associations	4, 601	2.21
All other	29, 729	4.90
Bulk tank stations	19, 593	3.02
Export establishments	1, 017	2.73
Import establishments	2, 337	2.66
Chain store warehouse reported	551	2.62
Some newer types of wholesalers		
Drop shippers	588	0.35
Cash-and-carry wholesalers	751	0.26
Wagon distributors	862	0.14
All other types	724	0.97

前掲表は米國に於て卸賣職能を果す者の一覽表とも見る事が出来る。賣上量の比率最も大なるは普通の卸賣業者 Wholesaler であり、之に次いで製造業者の卸賣部もある。前掲表中 Wholesaler には購買組織（組合）を含む。Resident buyer は呉服類の買付代理店を意味する。Bulk tank station はガソリン、石油、其他同種商品の配給上卸賣職能を果すものである。新形態の卸賣商として掲げられてゐる Drop shipper は、小賣商其他卸しにて買入れる者の注文を製造業者に取次ぎ此間に於て直接受渡が行はれ取扱貨物の貯藏、受渡には携はらぬものである。⁶⁾ Cash-and-carry wholesaler は現金持歸式を卸賣業に於て採用するもの、此方式を採れる小賣商と本質は異なり。Wagon distributor は主として、全国的に廣告された専門品或は生鮮品を扱ひ、販

6) 我國紡績會社と綿絲商間に於ても、大多數は綿絲が直接紡績工場から織布工場へ輸送される。織布業者（綿絲需要者）が大規模となり自動車の發送により遠方迄經濟的に輸送出来るためであるといふ。（井上潔、綿絲市場に就て、商品配給組織、經營學論集 7 輯、P. 240）

賣と同時に配達をも兼ねるものたる事特徴とする。

□我國卸賣業者數として既に明かなるものに、昭和七年現在東京市に於ける調査が存する。⁷⁾

	法		個		計	
	新市域	舊市域	新市域	舊市域	新市域	舊市域
卸賣商	一一三	一、九九三	一、八四四	一〇、〇三〇	一、九五七	一二、〇二三
小賣商	三〇三	一、〇八二	六九、三九八	五七、五二〇	六九、七〇一	五八、六〇二
卸小賣商	一三二	一、〇〇九	四、〇三五	八、六七九	四、一六七	九、六八八
合計	五四八	四、〇八四	七五、二七七	七六、二二九	七五、八二五	八〇、三一一

卸賣業者數の發展如何は直接之を知る事を得ず、後述するが如き之が排除組織の發展より推測し得るのみ。Hirsch は獨逸に就て、卸賣業者數は商業會議所の材料を基礎とすれば、一九〇七年より一九二五年に至る間に於て、尠くとも一〇〇%の増加たるべく、同氏自身では更に尠くも六〇%の増加たる事を獨逸經濟調査會の席上報告し、委員長は同氏の推算は低過ぎ八〇%の増加と決した事は、參考となるであらう。⁸⁾

3. 卸賣商業による價格騰貴 前述の如く卸賣商業者の間接費及び利潤の平均算定には全く問題があるけれど

も、卸賣業者の勞務は歐洲殊に獨逸に於ては、一般的貨幣價值低下の程度以上に騰貴してゐる事は疑問なしと論ぜられてゐる。此事は、利潤の計算によつて惹起されたものでなく、卸賣商業に人爲的に制限を加ふる事によつて除去し得るものでもない。その肝要な匡救策は、現時比較的經濟力を有する卸賣業者をば、漸次資本家的に強力ならしめることに存する。元來卸賣業者が獨占的地位を占める事は極めて例外に屬する事なるが故に、「薄利多賣」の營業方針によつて、經濟上能率低下せる業者を驅逐する事となる。卸賣業者の規模の平均が低下し、必然卸賣業者の經濟性の水準を壓下し、其費用を高めるのである。競争過剩のため疑ひなく利潤の壓迫を生じ、之

7) 關太一、前掲 P. 78 に據る。

8) Lampe, S. 340.

は規模の最低限度を起揚する事と衝突するのである。

商業部門に於ける業者過剰なる事は利潤の高きを推測せしむるといふ考は、根本的に謬つてゐる。一九二七年秋獨逸石炭商聯合會は石炭爭議團の主張せる「賣買業者利潤の過大」てふ見解に對し、一小冊子を發行した。此冊子を *Frankfurter Zeitung* は援用し「伯林には煉炭商人が三千二百人もあり、此事から、石炭商人の收入は労働者所得以下或は辛うじて之を越ゆるに過ぎぬ事が判明するけれども、此數字は反對に、利潤の開き大なるため商人が過剰となり來つた事を意味するものではないか」と論じた。商人側が告白する様に商業過剰によつて逆に商業職能の騰貴を來せる事は、之には全く看過されてゐる。⁹⁾

2の段に於て述べたる如く卸賣商業職能の加重によつて、此商業労働の騰貴を促進せざるを得ぬ。之には、恣意的に卸賣商業が騰貴せしむる場合ではなく、本質的に不可抗力として、騰貴する場合を以て、問題としてゐるのである。卸賣商人の相手方たるや、此實狀にくらく、獨立卸賣商業を「飛び越え」(*überspringen*) 或は卸賣商業の働きをなす他の形態を以て之に代へんとする運動を起すべく著大な刺戟となつたのは、獨逸では戰前、夙に開始せられた事である。然らば此傾向を批判するがためには是非、卸賣商業が市場に於て如何なる地位を實際に有するものなりや、卸賣商業の市場構造が計畫經濟的に如何に侵略されるかを検討せねばならぬと思ふのである。

三 市場の構造と卸賣商業の勢力

1. 卸賣商業の市場に於ける實際的地位 市場内に於ける卸賣商業の實際的地位 (*natürliche Marktposition des Grosshandels*)、即ち想像上のものではなく事實上の地位如何は、之を蒐集 (買集) 市場と販賣 (分散) 市場とに分つて考察する。¹⁾

蒐集 (買集) 組織内に於て獨立卸賣商業が如何に他形態により代替せらるるかは、(イ) 取扱生産物の種類・性質に、(ロ) 契約の相手方たる生産者の行ふ生産の性質如何に、(ハ) 之に要する資本及び危険上の助力の程度如何に、(ニ) 又謂はば卸賣業者が程度の高き製造業を兼ねる——しかし獨立した工業となり得ぬ程度の——必要如何によ

9) *Lampe, S. 341.*

1) 之等の卸賣市場の分類に就ては拙著概要 P. 193 f. Götz, a. a. O. S. 226 に詳細なるものが、茲には以下の敘説上避けがたき主要なる点のみに限る。

2) 此種の製造業を兼ねる卸賣業を *Zwischenleistungsgrosshandel* と稱する。

るものである。

(イ) 生産物の品質に著しく差等ある場合には、卸賣商業の重要さを高める。又個々の需要に存する差に應じて然るべく提供品の種類を多様ならしめる際、例へば土地の種類に應ずる様、穀物收穫機の構造を適合せしむる場合の如きも亦、同様である。生産の特質に就て見れば、生産の技術的條件の進歩完成するに伴ひ生産物の類似性増進し、卸賣商業は後退する。技術的進歩は工業經營の大規模化する先驅的條件であり、生産工程が迅速化し來ることは、從來之に拘束せられた資本の解放を意味し、卸賣商業は、生産が各種の分岐をなし地方的に分散せる場合より生産の集中せる際に於ては、他の事情にして同一なる限り、從屬關係を減する。又勞働及び原料方面より見て生産の集中は、それが大市場を擁する商品の生産に關する限り、卸賣商業にとつて有利である。技術の完成は大量生産を可能ならしめ生産の特化 (Produktionspezialisierung) を促す原因となり、謂はば市場圈 (Marktradius) を増加し、獨立卸賣業者の存在を有利ならしめる。

(ハ) 資本及び危険の助力 (Kapital- und Risikohilfe) に就ては一方に銀行及び取引所が存在するが故に、卸賣商業が銀行家的職能を果すのは、最も危険率大なる區域に於てである。卸賣商業が資本的職能を充足すべき最高の根據は、危険の相殺 (Risikoaussgleich) に奉仕するにある。それは謂はば商品の生産時と消費時との間に於ける時の開き、消費量が一定になるに生産量に變動ある事 (例へば穀物)、最終消費者の商品要求の緩慢なるに商品の發生が集中的なる事、生産上の技術的設備が高價にして取替困難なるため卸賣商業と親密なる連絡を要する事等の、程度如何による。

(ニ) 工業が著しく卸賣商業に從屬する場合、即ち所謂卸賣商業の Zwischenleistung が必要となる。それは比較的生産行爲が單純にして、著しく困難な商業的行爲と密接に連絡せざるを得ぬ場合に於てである。斯かる場合卸賣商業は、生産をして其指圖に従はしむる様に努め、従つて此商人は、そのため商人たる事を廢する事なくして、生産をも引受くる事を餘儀なくせらるるのである。

次に販賣 (分散) 卸賣市場は卸賣商業の地位に如何なる影響を投するか。之を次の如く三項に分つて考察する。
(イ) 客觀的市場特性 茲に謂ふ客觀的市場特性 (objektive Markteigenschaften) とは、販賣 (分散) 卸賣商業の買手たる者の個人的意思に無關係なる市場の構成を意味する。

買集組織の項に於て一言した、生産物及び生産の特性如何は、買集組織と人的に接合してゐる販賣卸賣商業に就ても、一部

分適用せられるものである。一般的に云つて、自然的理由から、卸賣商業の生産者に對する地位が強きにつれ、それ自体、卸賣商業の買手に對しても、益々都合が好いのである。次に、關係製造工業家側に於て卸賣商業を回避する用意の成れる場合に於てすら、大多數の小賣商側に於ては、數多の危險を引受くるが如きに就ては畏縮せざるを得ないのである。如何に大規模であれ小賣業者にとつて市場が極端に限定せらるゝ事は、販賣危險の著大なる増加を意味する。

小賣商が色々の製造元より各種の生産物を取寄せねばならぬ場合、個々の商品に就て消費量の小なる際には、製造元と直接連絡する事は不經濟であり、斯種の蒐集用役 (Sammel dienst) を果す卸賣商業 (所謂蒐集卸賣商)⁴⁾の可能性を基礎づける。又需要の現はれる客觀的可能性も重要であり、生活必需品にありては需要を放棄し、或は代用品に變更する等によつて一見高く思はれる代價を回避せんとする。又供給中心地に比し需要が地方的に分散せる事は、此間に卸賣商業介入を必要ならしむるものである。

(ロ) 次に卸賣商人の地位に影響する主觀的市場構成とは、卸賣商業の個々の相手方たる買手の營利經濟上の方策並に「經濟的特質」 (wirtschaftlicher Charakter) より發生するが如き市場狀態を指稱する。

此の主なる要因として需要者の消化力、買手の社會階級的組織 (Soziale Gliederung)、買手の信用能力等がある。例へば買手の信用力乏しきため、信用掛を基礎とする卸賣商業存在の根底をつくるが如き。⁵⁾

(ハ) 然るに實際を觀察するに、卸賣商業の地位に影響するものには、市場の具体的な事實以外に吾々の容易に測り難き要因 (imponderable Momente) ありて、純經濟的な經濟主体の判斷を修正してゐる。即ち測り難き感情的要素が存在してゐる事は看過するを得ないのである。

斯く卸賣商業の實際的な、市場に於ける地位を構成する主要なる條件を展望して吾々の知り得る事は、前段卸賣商業利潤の開き及び過剩論に際して述べたるが如く此の場合に於ても亦、無條件絶對的に、卸賣商業の定まつた地位 (Die "Lage," des "Grosshandels") に就て根本的批判を避くべき事である。理論的分析より出發し、謂はば歸納的に支持せられた研究によりて、吾々の眼前に展開せられるものは、卸賣商業の生存及び擴大條件の巨大且多様な事である。⁶⁾

4) Engrosssortimenters

5) 所謂信用卸賣商 (Kreditgrossist)

6) Lampe, S. 344.

2. 卸賣商業全市場組織に對する計畫經濟的干涉 今日、自由競争が理想的經濟狀態を誘致するといふ考へは

懷抱せられざるに至り、各經濟部門は、凡ゆる方面から、其市場經濟的構成に就て、計畫經濟的干涉を受ける。

先づ公共的經濟政策 (öffentliche Wirtschaftspolitik) によつて如何に市場規整 (Markteglung) が行はれ、之が卸賣商業に如何なる結果を與ふるやを見度いと思ふ。

卸賣商業は元來其の經濟的任務から、其根本的態度は個人主義的である。従つて卸賣商業を經濟階級的一体と見ての國家の行ふ經濟政策は、個々卸賣商業とは反對の目標を追求するが如き觀を呈する。

國家及び地方自治團體は、卸賣商業に對し、主に間接的獎勵に留まつてゐるのが目下原則である (外國貿易を除く)。例へば商事契約會議、政治的關係による經濟的關係の準備、經濟情報事務の支援、國際的法律及び交通問題の整理、大市及び博覽會補助金交付 競争上に於ける不正防止、等之である。

しかし此の狀態を誤測し、卸賣商業によつて最嚴密なる意味に於ける自由競争が測られるものとなすべきではないのである。以下後段に於て詳論すべきが如く、近代經濟の發展中に在りて國民經濟上合目的なりと思惟せらるる地位を主張せんには全く、組織化せられた勢力 (Organisierte Macht) と經濟的競争の規律化 (Regulierung des Wirtschaftskampfes) とに頼るのである。而して之等の殆ど凡ての政策上モットウとなれるは自助 (Self-help) である。⁷⁾

卸賣商業の各業務別と種類によつて交通政策の影響する所は同一ではない。例へば料率の等級別に就て依然爭論あり、嵩張る貨物を扱ふ商業は、比重の大なる貨物を扱ふものより、運賃の低き事を重んずるが如くである。財政政策は他の經濟部門と略同一の要求を卸賣商業が提出すべきである。

工業、農業とは反對に卸賣商業は、公共的資金より特殊の信用を要求する事も稀であり、總じて卸賣商業なる部門は、極めて區々たり、より多く變動の自由を有するがために、政府或は地方自治團體の手による適當な統制を自己に要求する点に至つては、それだけ愈縁遠いものである。しかし此の事は、自由競争主義に追隨すべき事を意味するものでは全然ない。

次に私的經濟政策によりて、競争し乍ら如何に市場の構成に干渉せらるるやに就ては、大市 (Messe, fair)、殊に見本市 (sample fair) 制度及び糶賣 (競賣) 制度を擧ぐるに止む。大市は歲市類の端初より今日、非代替性生産物に對する準取引所 (Quasibörse) とも稱し得べき施設となつた。大市の享有するが如き「國民經濟的名聲」は、如何に優れた卸賣商人と雖も享有し得ぬ所である。

四 市場闘争と卸賣商業の勢力並地位

A 市場闘争に對する卸賣商業の軍備如何？

卸賣商業の勢力の程度は、其一團及び規模が事實上如何なる重要さを有するかに依るばかりでなく、此一團體の利益を擁護せんとする才能如何にもよるものである。此見地に同ぜんか、市場の闘争に於ける卸賣商業の勢力並に地位を検討する先驅として、其の聯携形成 (Verbandsbildung) 如何を顧みねばならぬ。

如何に個々の指導者が稀なる堪能さを以てするも、之に指揮せらるる大衆にして、其利害に就ての共通意識が乏しければ、決して其の希求せる成果を冠せらるる榮光を持ち得ない。Oppenheimer は自由商業には持續的結束力の退化せる事を指摘した。¹⁾

歷史上より見て第十八世には尙、中世に生じた商人のギルド (ツunft) が存在し、之には卸賣商業も小賣商業も統轄されてゐた。ギルドは完全に、手工業的感覺に止れる小賣商業であつて、何等時代の要求に適合するといふ見地をもつてゐず、其活動力を喪失して了つたのである。

しかし競争上、經濟團體が自己主張をなすにあたり、如何に組織といふ要具を必要とするとはいへ、ギルドの採る停頓狀態に達する事なからしむるためには、多大の慎重を以て處せねばならぬのである。而して卸賣商業唯一の職業的代表機關 (berufliche Vertretung) たる商業會議所は、前世紀の後半に於て漸く其重要さを認められ始

1) Lampe, S. 350 (Franz Oppenheimer, Freier Handel und Genossenschaftswesen).

めたに過ぎぬ。當時自由主義が勃興し之が資本家的經濟社會を支配したるために、此制度に對し多大の疑惑が投ぜられ、殊に卸賣商業に於て甚だしかつた。其深刻なる原因は、斯の如く「自由」且膨脹しつゝある、不安定な經濟關係は、卸賣商業にとつて、特殊な利益獲得の機會を賦與したためである。

一方商人は、其仕入元の自由競争を有利に操つる事が出来、他方、當時經濟力の極めて薄弱なりし小賣商や製造工業者（此相手の卸賣商は買集商）の如き、卸賣商業の相手たる買手が如何に競争するとも商人が之に優越してゐたる限り、階級全体として經濟政策を實施すべき實質的な刺戟を缺いてゐたのである。然るに斯様な狀態は、工業とは極めて趣を異にしてゐる。製造加工業者は、其買手一般の競争と外國の競争によつて挑戦せられ、最初は社會政策的な、次で經濟上の利益擁護を以て目標とする團體を結成し始め商人よりも狹隘なる觀點から此問題を熟視したのである。工業家は「他人に對して」は概して自由商人であるに過ぎず、其部門のためには正しく、特殊な擁護或は又一方的な運賃上の恩恵を企圖した。然るに此事は卸賣商業の立場より見れば、卸賣商の重要さを危險に瀕せしむるものとして克服せらるべきであつた。

卸賣商業に於て専門的聯携²⁾體を結成しそれが流行したのは之に次いでである。生産者側がカルテルによつて結束し、販賣條件の統一と、最後には價格の統一を備ふるに至つた事は、それまで個々の商人を分離せしめてゐた、仕入元の競争を利用するといふモメントを喪失せしめた。商人の團結は、固より各個人の經濟的自由に制限を加ふる餘儀なきものであるが、右の如き狀態に於ては未だ、大なる利益の期待を斷然放擲するには全く至らなかつた。之と同時に孤立せる卸賣業者は、斷然群を抜き、資本力強大なるものを除き、仕入元の團結に對し、多少其勢力を失つた。

かの商業會議所は、之に加入せる業者の支拂決済力に關係なきものであつて、國民經濟上の批判力により、工業、卸賣商業及び小賣商業間に於ける利益の對立を除去すべきものであつて、此の意味に於ては、決して卸賣商業の一方的機關ではない。

2) Fachverbandsbildung des Grosshandels.

しかし此の本来的職能を充足せる會議所は少數であり、卸賣商業利益擁護機關となつた。又獨逸に於ては卸賣商業黨 (Cross-handelspartei) の成立を企圖せられし事ありといふ。³⁾

卸賣商業中團體形成 (Verbandsbildung) の比較的早くから行はれたのは、多少外國貿易と密接に接觸した卸賣商業である。

歐洲に於ては大戦中卸賣商業は政府及び地方自治團體の手により可成り統轄されざるを得なかつた。⁴⁾

凡て如何なる機關であれ、組合員に對する人的物的要求を最小限度に止め、出来る限り大なる成果を示さねばならぬ。然るに此目標たるや、之に加入せる「小群集」の利益の方向が異質的であり、各自が變動の自由を享有してそれぞれ特殊な目標を追及する事甚しきにつれ、其の達成益々至難となるものである。

卸賣商業は小賣商業と異り、社會的な差異よりも經濟的な差異が遙かに重きをなしてゐるものである。卸賣商業團體の多くは、階級的願慮より出發して、唯精英なる當業者、『正規な』卸賣商人のみを捕捉する。又階級的に承認を経た卸賣業者内部に於ても亦、卸賣商業職能の縦の分化に従ひ、特別な團體を造る傾向がある。⁵⁾

然らば斯かる團體は如何なる作用をなすものであるか。大要次の三項に關する。

イ、綜合經濟内部に於ける卸賣商業の地位に就ての一般的活動——最も普遍的な經濟問題の取扱。

ロ、其他の階級及び經濟團體に對し職業的階級的利益を擁護する事。

ハ、職業的階級及び個々の加盟者に對する干渉及び獎勵。

之によつて略、卸賣商業が經濟闘争に對する軍備として如何に團體を形成せるかを知つた。此史的沿革、その主たる領域は、色々の構造をもてる卸賣商業と、其經濟上の相手方たる仕入元及び其買手、銀行及び労働者間の經濟的關係如何である。

以上は卸賣商業の聯携一般の原則及び沿革の概要であるが、之は近時吾國政府の採用しつゝある經濟政策と極

3) Lampe, S. 351.

4) 詳細は拙著概要 P. 375 以下。

5) 一九二六年秋獨逸に於ける推測に従へば、當時卸賣商業の専門團體約四百團中、カルテルと看做すべきものは五十個に過ぎなかつた (Lampe, S. 354).

めて關係を有する事を指摘せねばならぬ。即ち政府は財界不況匡救策として當業者の組合結束策を採用し、之が獎勵に努めつゝあるからである。⁶⁾

B 經濟上の相手方の勢力的行為に對する卸賣商業の闘争

B の I 經濟上の相手方に對する卸賣商業の態度の

原動力と綜合經濟の利害

茲に先づ生産者と商人との、經濟上重要な差異を指摘し度いと思ふ。生産者、「素材に變化を與ふるもの」は最初、技術的要求に支配せられ、其考方は費用に指向されてゐる (kostenorientiert)。然るに商人、「商品を用意するもの」は、市場の要求に適合し、價格經濟的な考方をなさねばならぬものである。而して此事は、かの兩者が職業を誘致するにあたつての基本的事實である。此兩者は消費者の利益擁護上に於て自己の利潤を追及しつゝ、其獨自的地位を主張するを得るのである。若し此の目的のため經濟界が其勞務を必要となさざる所あらば、如何に勢力を費すとも、其地位を維持する事が困難であらう。然るに卸賣商業は往々此の事實を忘却し、或は特殊の利益を期待し、或は其窮境打開のため、威力ある生産者の指揮下に屈服する事がある。然るに卸賣商業が斯く生産者と共同する事は殆ど原則として、卸賣商業の犠牲となりてはてるものである。——犠牲とは其經濟的獨立を完全に放棄する事である。¹⁾²⁾

商業は單に、經濟上必要な職能のためにのみ存在するに過ぎぬ。斯く兩企業家の勞務上根本的要素を異にする所あるが故にこそ、狹義の生産者は正しき理解を缺く事があるのである。若し例へば農家が協同組合の方法によつて大都市に對する食糧品の供給や農家の耕作用家畜供給を統制 (regeln) する事が出来なければ、此の間に農産物を賣買する商人が存在する必要の生ずるが如くであり、現實亦然りである。

6) 例へば商業組合法 (昭和七年九月六日公布)、工業組合の改正 (大正十四年制定の重要輸出品工業組合法を昭和六年に改正) 輸出組合法 (大正十四年制定、昭和六年改正、同業組合法は古く明治三十五年制定大正五年改正)。

1) Preisgabe der wirtschaftlichen Selbständigkeit.

2) 斯くの如き主張は、特に卸賣商業の圈内に迄廣く注意を拂はれ且十分に肯定せられてゐる様な、一流の工業支配者の陳述するところと矛盾してゐる。例へば Reichsverband der Deutschen Industrie 1926 年度の大會に於て著名なる工業家 Dr. Silverberg のなしたる演説 (Lampe, S. 356)。

變動性ある價格（相場）がつくられるといふ事は、冒險をなす商人の生存要素である。一方生産は、其實在資本（Realkapital）と所要な勞働力を最も合理的に利用する点に於て、最大可能の利潤を見出さんとする。商業は生産にとつて、窮局に於て、已むを得ざる災厄（notwendiges Uebel）以外の何者たり得ない。若し生産にとり、商業の職能が過剰なるかの觀を呈し或は現實に然らば、易々其自由を踏み越え、商業を以て、謂はば使用人的に其生産物を分配する者（Verteiler）に制壓するであらう。

Lampe は此点の實例として、獨逸に於ける石炭シンダケートによる石炭卸賣商の排除を掲げてゐる。一九二二年獨逸卸賣商業會議に於て、石炭商中央會書記長 K. Borchardt は石炭卸賣商の運命の暗黒を敘し、石炭商は石炭の需要喚起に就て極度の働きをなし、石炭工業の發展は石炭卸賣商人の最も重要な功績たり、此威大なるパイオニアに對し充分感謝せらるべきに事實は、大戰前夙に石炭卸賣商は排除せられてシンダケートの下宿人、失業救済金の受領者となつて居り、其他の卸賣商業も大に之に鑑むべき事を力説した。

以上の如き趨勢は、卸賣商人の當然考慮すべきところであり、殊に今日、規格化、標準化により近代の生産合理化運動が自然的趨勢以上に市場の簡易化（Markvereinfachung）を追跡する時代に於ては、一層然りと云ふべきである。生産合理化運動は、商品の低廉化といふスローガンを以て、生産手段の領域以上に、消費の圖式化（Schematisierung des Konsums）を貫徹せんとするのである。此場合に於ては、商人精神からでなく、全く明瞭に技術的扮装を有する生産者精神が原動力となつてゐる。之は卸賣商業にとり又國民經濟にとつて、一体何事を意味するものであるか。

斯の如き市場の簡易化によつて、多趣多様性を求め、消費者と消費物間に個性を要求するが如き事は、凡て壓抑せられる事となる。しかし商品の低廉といふ事のみを以て、販賣が無限に擴大せられるわけでは決してない（例へば此点の顯著な一例として Don't buy a Ford; let's have an automobile がある）。又提供品を無法に平等化するは、必然、流行變化のテンポを促進させる事となり、之がため大量生産によつて低廉化せらるべき貨物の製造が、多くの点に於て疑問ともなるのである。

威力ある製造業者は、其生産技術上の設備を阻止するが如き、如何なる嗜好價值批判に對し、力の及ぶ限り防禦するに努め

る。凡て人爲的な、消費者の利益を超越する、市場の簡易化は、商業を以て準問屋 (Quasi-Kommissionar)、即ち自己の名を以て又自己の計算と危険とに於て販賣するけれども、他人の指圖に基づいて之を行ふものに壓下する。かくして卸賣商業は此著しき危険に直面する。

其外近代經濟内に於て、經濟技術的一方性 (wirtschaftstechnische Einseitigkeit) の威力を徴標してゐるものに、有標 (銘) 品による市場支配が存する。之は特に説明するまでもなく、此有標品に慣れた消費者は、其他の商品が一層優良且低廉な場合に於てすら、之を避けんとするのである。然らば製造元は任意に其代價を決定し適宜の利益を卸賣商業に配する事が可能となるのである。されば卸賣商業團體は、斯の如きは唯、嗜好充足の多様性を侵害せざる範圍内に於てのみ、促進せらるべきを要求した事がある。⁴⁾

しかし以上の如き市場の簡易化には卸賣商業に對して次の如き利益或は事情を伴ふものであり、之によつて卸賣商業の抵抗力は幾分弱められるわけである。

イ、市場簡易化のため、在庫品の縮少が可能となり、之は卸賣商業の資本の缺乏にとつて有難い事である。けれど在庫品の減少は、高率なる資金の借入を節約せしめるから。

ロ、消費の變動が促進せらるるために生ずる損失は、直接目立つものではなく、他人に之を轉嫁し或は此損失を少からしめるといふ假定は、先天的に反駁否定せらるべき事ではない。

ハ、近來卸賣商業階級が集團的方法をひつさげ、之が卸賣商業の構造に大變化を齎し、それが工業と卸賣商業間の利益共同關係 (Interessengemeinschaft) に多大の刺戟を與へた。若し、卸賣商業が生産と同盟關係に這入れば、其價格獨裁 (Preisdikate) を通じて、或程度の利潤を保證されるといふ見込はあるけれども、最早や有利な商賣は出來ぬ事となる。若し卸賣商業が生活必需品市場に於て價格引上を貫徹せんか、他方に於て其他の物品に就て價格引下を伴はねばならぬし、之が亦卸賣商業の地位の毀損を來すであらう。又卸賣商業が小賣商に對し其の

3) Beherrschung des Marktes durch Markenartikel.

4) 獨逸卸賣業聯合會、1926年7月の宣明 (Lampe, S. 357)

負擔及び危險を轉嫁せんと努むれば、小賣商は防衛に努め、公けの支持を受けるといふ事情があり、卸賣商業が板ばさみとなつてゐる事である。

吾々は商業の統一戦線は、市場に於て消費者の利益を擁護する事が、工業の集中に對抗する道である事を指摘せねばならぬ。市場經濟上に於て此消費者の利益が、如何なる場合に於ても、貫徹せられるのである。生産物の標準化を圖らんとする生産者の意思にとつては、獨立せる商業組織が「防壁」となつて對立する。卸賣商業は、主として工場的目標に追隨する獨立工業に對立して存在せねばならぬ。トラスト或はシンデケートの如き、欲すると欲せざるとに拘はらず、獨立商業を脅威するものより遠ざからねばならぬ⁵⁾。

B の II 自由なる卸賣商業は如何に侵略されてゐるか

自由なる卸賣商業 (Freier Grosshandel) が侵略せられてゐる事情を、

イ、卸賣商業の相手方が此營業政策に干渉する場合、及び

ロ、其相手方の勢力を以て、卸賣商業を排除する場合との二に分つて考察する。

卸賣商業の營業政策に私經濟的に干渉するものとして先づ第一に擧げらるべきものは、賣價政策によつて卸賣商業の地位を薄弱ならしめんとする企圖である。之は主に生産者側より發せられ、卸賣商業の運動自由を制限する事によつて市場支配權を獲得せんとする点に匹敵してゐる。

元來商業は、先づ第一に、價格の絕對額に又主として賣値と買値との差額如何に興味をもつてゐるものである。生産者が横の競争をなしてゐる限り、卸賣商業は最も有利な販賣市場を搜索するだけではなく、最廉の提供物を利用して之を以て利潤の源泉とするものである。

カルテルが商業に對し、遙かに優れた力を以て數多の武器を使用するけれども、此武器たるや、嘗て商業が生産者間の激烈なる競争協定のために使用したものなる事は確實である。しかしカルテルの闘争手段は主に、商業

5) Lampe, S. 358.

のそれとは性質を異にしてゐる。即ち價格の統一、安定及び可成的高價維持策、供給條件の緊張の如き、工業カルテル政策の合言葉であり、茲には單に卸賣商業の利益との關係に於て研究するに止める。

工業聯携体が引取價格を統一する事は、¹⁾狹隘な範圍にまで押し狭められたる卸賣商人の創意力(Initiativkraft)を愈麻痺せしむるものである。固より之がために卸賣商業中に於ても聯携団体をつくる事は容易となるけれども、之が實行出来るのは甚だ遅れてからであるのが普通である。卸賣商業組織が若し工業上の獨占体と對立すれば、卸賣商業にとつては、自分を此獨占到添加するか又はそれ以外の活動を停止するかの外に如何なる道もないのである。²⁾獨占團體の定むる價格は、嘗て卸賣商業の有せる「業務上の秘密」の一部を、卸賣商業の買手に對して放棄せしめるものである。斯くの如き事情の下に於て卸賣商業は、基本價格に最低度の加算をなし、以て販賣利益を計上し得るに止まる。

仕入元によつて賣價をも確定せらるる方法⁴⁾は、工業側に於て充分と思惟するや否や、上記の價格統一に次で實行せられるものである。此兩手段の目標は同一である。若し買手側に防衛組織を設くれば、工業は其所屬商業に限つて取引を許し、或は販賣區域の限定を行ふ(Rayonierung)、等により之を保護する。

尙之に留意を要する一点あり、即ち圖式的に價格を統一すれば、自由な價格の形成される場合に價格の地方的差等と時間的變動よりして在庫品を維持せんとする卸賣商業の刺戟を、之より奪ひ取つてしまうのである。元來市場に於て價格の均衡を生ずるのは、卸賣商人が事前に投機的に商品を準備し置き、需要によつて商品が動くといふ、卸賣商業の自由な活動によつて生れたのである。然るに生産者が机上に於て價格の統一を命令する事と、此市場經濟に於ける根本的過程とは、其間に於て全く連絡を缺いてゐる。されば價格機構は全く根本的な点に於て、破壊せられる事となる。利潤といふ動機から發生する卸賣商業の準備手段は、官僚的方法によりてとり代へ

- 1) Vereinheitlichung der Uebernahmepreis durch industrielle Verbandsbedingungen.
- 2) Bonikowsky (Lampe, S. 359)
- 3) Geschäftsgeheimnisse.
- 4) Festsetzung auch der Verkaufspreise durch die Lieferanten.

られる事になる。

次に價格の統一化と手を携へて行はれる價格の安定策⁵⁾は、卸賣商人にとつて、價格統一策程一方的利益に偏したものではない様に見られる。けだし價格安定策は卸賣商業に對し之より生ずる短所によつて補償するものの様に思はれるからである。合法的な商業は全く計測し難き價格變動に就ては全然興味をもたぬものである。吾々は景氣の經過上、生産者の組織を以て價格を支配し得る可能性を買被つてならぬのである。例へば天然的要因、並に流行の變遷或は供給方面に於ける收獲事情の如きは市場に著しき變化を來し、之に對して生産者側は無力たるを如何ともし難いのである。然るにも拘はらず生産者が自ら商人の賣價を確定せんとすれば、それは唯商業が犠牲となつてのみ、充分に達成されるに過ぎぬ。商業では生産者から生産物を引取り、出來れば引取義務を負ひ、「規定された通りの」價格⁶⁾を以て商品を賣捌かねばならぬのである。商人側に於て之に成功するや否やは、之とは別問題である。若し成功せざれば、商人は工業に對し、被侵略者といふ以前より一層薄弱たる地位に、詳言すれば「契約を以て之に束縛されたる者」⁷⁾となる。茲に於てか、商人にとつて價格の差等よりも價格の絶対額には重きを置かれなまいといふ事が明かとなるのである。價格の統一化は、商人の利潤の開きを壓迫する原因となるものであるから、價格の安定化は總じて、自由經濟に於て獲らるべき商人の利潤より大なる利潤を保證し難いものである。商人は正しく投機を行ふ際に於ては、時間的に豫見せる價格騰貴によつて、價格の下落に於て失ふ以上に利益を擧げる⁸⁾。

工業側の引渡條件⁹⁾は、卸賣商業の収益の機會を惡化する作用をもつものである。工業側では其資本を出來る限り均齊に用立てる事を希望するものであつて、延いて之は商人に對し其在庫品維持政策の壓迫となるものである。しかし斯かる工業側の希望は、市場經濟上の要請と全く關聯なきものである。生産者のカルテル中には、卸賣商人に對し、其注文先を精密に申出づべき事を要求し、以て商人が投機的に在庫品の擴張を

5) Preisstabilisierungspolitik.

6) "Vorgeschriebener" Preis.

7) Vertraglich gebundenen Händen.

8) Lampe, S. 47.

9) Lieferungsbedingungen der Industrie.

行ふ事を壓迫するものが多い。しかし之は商人側の國民經濟的合目性¹⁰⁾を無視したものである。

工業家カルテルの供給條件は、單に之と直接關係ある商人のみならず、之に續く所の商業組成員にも一定條件を負担せしむる事を餘儀なからしめるのである。然るに商業側の顧客たる者小賣商は、斯かる條件に従はないといふ平凡な事實は、卸賣商業をして、凡ゆる技巧を盡して之に命ぜられたる條件を回避する事を必死たらしめるのである。

工業、卸賣商及び小賣商間に於ける上述の如き鬭争に於て卸賣商は、殊に相手側に團結あり而して之に對立すべき聯携体を有せざる場合に於ては、弱き方の側たる場合が多い事は論する迄もない事である。個々の卸賣商、相當の卸賣商の抵抗に對してすら、生産者側は供給遮斷或は之と類似せる強制策を以て之を打破する事が出来るのである。買手は主として一時的或は持續的に顧客關係を脱離するといふ方法を採用するのみに過ぎぬ。若し之が「組織的鬭争」¹¹⁾となれば、卸賣商の相手方は排除運動を以て卸賣商をして崩壊の一路を辿らしめんとする。かく工業側から誘致せらるる、價格干涉及び供給條件の緊張といふ政策は、一層激烈なる鬭争形態を喚起する。次に公共側から行はるる、卸賣商業の營業政策の干涉¹⁾に移る。

歐洲に於ては戰時インフレーションに際しシンダケート及びカルテルの形成を獎勵する方針をとつたため、商業側は之等の聯携体の強制せる條件を其買手に對しても強要する事を認め、工業に對する卸賣商業の地位を保護する方針を採用した。

先づ注目すべきものに、獨逸に於てはカルテル法²⁾(Kartellverordnung)を以て種々の見地に於て工業に對する卸賣商業の地位を強大化してゐる点がある。しかし他方、卸賣商業固有の組織に對し制限を賦課してゐる場合もある。(之を目してカルテル裁判所(Kartellgericht)は卸賣商業聯携体に對する特殊裁判所であるといふものもある³⁾)。カルテル裁判所の判決を通じて、カルテル裁判所がつねに國民經濟的目標の追及に努めてゐる事が看取せられるといはれる。

10) Volkswirtschaftliche Zweckmässigkeit.

11) Organisierte Kämpfe.

1) Eingriffe öffentlicher Instanzen.

2) 1923年11月20日より施行。

3) 卸賣商業聯携体に對する特殊裁判所 Ausnahmegericht (Lampe, S. 360).

我國「重要産業ノ統制ニ關スル法」は、當該産業の公正なる利益を保護し國民經濟の健全なる發達を圖るべき協定は之を助長し、公益に反し又は當該産業若は之と密接なる關係を有する産業の公正なる利益を害すと認めれば之を阻止するものであり（同法第二條、第三條）、特に卸賣商業の地位に對する顧慮如何に就ては之より直接窺ひ得ぬのである。⁴⁾

獨逸カルテル法第一條所載のカルテル聯携体は、カルテル裁判所長の許可なくして擔保物を賣却し販路遮斷或は之と類似の意義を有する不利益を降すことを得ず、國民經濟或は公共の利益を危險に瀕せしむべき手段或は關係者の經濟的運動の自由に不當なる制限を加ふべき手段は許可せられざることとなつて居り、此規定の意味に於ては、判決は卸賣商業のために有利となる事もあれば不利となる事もある。

卸賣商業にとつて一般的重要さを有するものは一九二五年度に於ける第二カルテル裁判所長の判決である。⁵⁾ 之によれば合法的に脱退する聯携加盟員は之を局外者として取扱ふ事を許さぬといふのである。従つてカルテル契約中に留まれる商人は此脱退加盟員と爾後經濟的に取引し、而も真正割引（Treueabatt）を失ふ事なく、逆に脱退加盟員はカルテル協約所屬員と依然取引關係に止り、排他約款（Exklusivvereinbarung）に拘束されぬ事となる。

次に一九二七年二月の判決は鋼鐵トラストの商人に對する取引遮斷を否認した。かの問題たる商人は其の在籍する Nord-west- und Mitteldeutschen Eisen- und Stahlhandelsverband より加入を再度要求されたのであるが、排他的にトラストと取引をなし所定の轉賣値段を遵守すべき義務を負ふべき契約證に署名する事を要求されたるが故を以て之を拒絕したのである。従つて鋼鐵トラストに於ては此拒絕を理由として此卸賣商人に對し取引遮斷を課した。

カルテル裁判所は生産者聯携体の要求を失當なりとし、鋼鐵トラストの壓迫の下に組織化されたる商業は綜合經濟の獨立機關としての地位が殆ど完全に剝奪されてゐる事を援用した。其故に鋼鐵トラストは最早や、自己の經濟的活動によつて消費者に有利なる様適度の價格統制を行ふ事を以て、其本來の任務と看做す事を得ざるに至つた。⁷⁾

カルテル裁判所の右の判決が妥當なりや否やに就ては尙論議され得るも、其根本的意義には何等の變更なし。假令鋼鐵トラストが從來何等非難の餘地なき價格政策を採用せる旨の證明を提出するとも、若し生産者側に對し自己の經濟政策を行ふべき能力を有する商人が對立せざる場合には、何時にても非經濟的な價格引上をなし得べき危險ありと論じ得るのである。上記の判決に對し有力なる某鐵卸賣商は、工業側と卸賣商人側間に於て工業的基礎に立ちて協働を確保するが如きは、際限なき悲惨

4) 此所謂産業統制法が往々獨占體擁護の法律たるべき缺陷に就ては既に指摘されてゐる。

5) 2. Vorsitzende des Kartellgerichts. (Lampe, S. 361).

6) Aussenseiter.

7) Lampe, S. 361.

8) Kooperation auf industrieller Grundlage.

なる仕事となるべき旨を指摘した批評を與へた。⁹⁾ 同氏の見解に従へばかのカルテル裁判所の判決によつて聯携体形成の緊密さ (Geschlossenheit) は脅威せられるといふのである。此見解の當否如何は局外者の批判し得ぬ所であらう。確言し得る事は、之よりして卸賣商業側が唯一一定の確たる基礎に達するため¹⁰⁾にのみ工業側の恩恵及び憐憫を要請すべき旨の結論が獲られないといふ事である。

カルテル裁判所は決して單に經濟階級内部に於ける契約的束縛を防止するものではなく、聯携加盟員に對する罰則や強制手段を正當として昇認するものである。而して裁判所は聯携加盟員が聯携体より異議の申出ありたる行爲を撤回乃至中止するや否や、賦課した處罰を廢棄すべき旨を申渡す。

カルテル裁判所は、市場に於て供給物の騰貴を見或は其他單に、カルテル方策の結果として之に最も接近せる經濟段階の束縛が期待せらるゝのみなる場合に於ても凡て、個々商店或は經濟省 (Reichswirtschaftsministerium) に對し異議を申立つる場合は、「國民經濟を危險に瀕せしむ」る事情ありと認める傾向がある。かの判決が卸賣商人に有利であつたのも、之と關聯してゐる。一九二三年十一月二十四日から一九二七年一月一日迄此裁判所に於て一、七七一件のカルテル事件が扱はれ、右の申工業及び商業より成れる聯携体二九九体が關係してゐた。¹¹⁾之によつてカルテル裁判所の活動の範圍が測られるわけである。之には經濟界の一部の權力團體を包含するのみ、即ち國家の干渉には及ばぬといふ事は、正しい。

次に公共經濟は、卸賣商業の供給元又は顧客として、國家の競争調節政策と兩立し難き態度を奪ひ去る事が多い。歐洲に於ては大戦前の事であるが、政府の事業の設定する供給條件は、商業の敵たる生産者の團體のそれよりも一層辛辣であるといふ愁訴を卸賣商人側が提出したことがある。¹²⁾

古くより政府の經濟事業は、「標準的經營」(Musterbetriebe)を設くべき名譽心に支配せられてゐた。然るに近年の經濟界の發展に鑑み、技術的並に社會的内容より、寧ろ經濟政策的内容が賦與せられねばならぬ事となつたのである。

之より卸賣商業が其相手方の勢力によつて排除せられる場合を考察する。

9) Lampe, S. 361.

10) Bindung der nächsten Wirtschaftsstufe.

11) Lampe, S. 361.

12) Lampe, S. 362. 我國に於ては政府の契約は凡て原則として競争締結(入札)によるべき旨が規定せられて居り、公平の趣旨に合する事をも企圖してゐる。

1. 價格の引上、價格の差等化及び給付の防碍によつて間接的に卸賣商を排除する場合

先づ價格の引上によつて如何に卸賣商業は排除せられるか。若し卸賣商業が多大な代價の要求を轉嫁する¹⁾事を其買手に餘儀なくせらるる場合、而も買手側にして此卸賣商の扱品を仕入すべき旨の指圖を受けてゐない場合には、卸賣商は其取引關係を喪失するに至るであらう。經驗に據れば資本力最も強大にして最も能力大なる企業家は最大の變動自由を享有する、此事は、之によつて卸賣商が其最良の顧客を喪失する事を示す。卸賣商の収益力は毀損せられて来る。之よりして次掲の如き、極めて大なる作用を伴ふ二個の結果が発生する。

1、卸賣商業は辛き條件を以て其蒙れる被害をより薄弱なる買手に轉嫁相殺せんとする刺戟を受く。之がため買手は防衛として、積極的に目標を決定し、組合を結成せんとする。かくして、最終的に生産者側の態度により、卸賣商業には、一層多大なる危險が擔はされる事となる。

2、卸賣商業が驅逐せらるる事大なるにつれ、残れる痕跡は益稀薄となり、それに應じて工業側は、之を獨立な經濟團體として維持する利害を感じる事一層乏しいやうになる。かくて工業側は、何等自己の罪責を認識する事なくして、卸賣商業を跳び越え、嘗て卸賣商業の顧客たりしものと直接連絡せんとする。

次に價格の差等化の與ふる影響を見る。純經濟的見地より觀れば工業家側は、工業家自体が注文者の特性如何から期待すべき效用に専ら準據して、商人割戻率の等差を測定する事を要求するであらう。然るに此原則違反は、單に工業側よりのみならず、卸賣商業側よりも好まれる事はある。例へば獨逸に於て一九二五年度のカルテル會議(Kartelltag)に於て廣汎な範圍に互れる卸賣商人の同意の下に、「出來る限り精密に此配給機關(Verteilungsapparat)の經費に該當する様な」割戻を以て満足し、協同組合に接近した場合の如くである。³⁾卸賣商業にとつて正しからざるべきものが、協同組合にとつて至當なりと考へられるのは何故であるかは判明しない。右の案を實行すれば其の結果、能率大なる商業形態の特殊利潤が生産側に移行せられる事となり、卸賣商

1) Scharfe Preisforderung.

2) Abstufung der Händlererrabattsätze.

3) Lampe, S. 363.

業は何等利する所はないのである。

卸賣商業には極めて異質の要素があり、之を測定するに何等の規範(Norm)を設け得べきにあらざるが故に、實際に適切な割戻率の差等化は、達成し難いものである。又購買組合の中央會(Zentralinkaufsgenossenschaft)の如きは、如何なる最大の卸賣商業よりも、大なる注文を、工業に對して賦與する事がある。然る場合工業聯携側は、該中央會に對し、個々卸賣商以上の割戻をなすのであるが、卸賣商は此中央會と同一率を要求する事となる。卸賣商側の斯かる要求は至極尤な根據を有する事であるが、之は最後には工業家側の利益となるものである。若し取扱品が各方面の生産と關係し或は生産に分化行はれて各般の市場を有せんか、協同組合には之等市場中の或一部分、即ち殊に組織的に總括し得べき需要を有する市場のみが現はれ來り、利益の見込最も大なるものを自己の方に吸収し、危険の最も大なるものを卸賣商業に残留せしめる事となる。之によつても、協同組合の如きが市場經濟内に計畫經濟的に侵入し、如何なる程度に又如何に問題たる結果を生ずるかが判明するものである。⁴⁾

吾々は茲に於て割戻率の差等化は、單に私經濟の見地よりのみならず、國民經濟の見地よりも追隨せらるべき事を指摘せねばならぬ。工業家は、個々の取引に於ける效用のみを測定する事を許されず、むしろ、問題となる所の商人團體を有機的の一体として顧慮すべきである。此の点に對する尺度たるや、全く困難にして、嚴密に確實なる調査に基づきてのみ得らるべきは、言を俟たない。「無統制なる競争主義」(Prinzip der unregelmässigen Konkurrenz)を放棄するといふ事は、經濟の計畫的構成にとつて、勢力も並に又短見な利潤の追及もかの尺度たるを許されぬ必然の結果である。若しかゝる場合あれば、商業構成員は國民經濟上の必要より、つねに排除の悲運に遭ふ。⁵⁾

次に商人の給付の防碍⁶⁾よりして如何に卸賣商人が排除せられるか。此防碍を行ふものには優秀なる組織を有する供給元があり、生産者の提供物中より卸賣商人が品質淘汰によりて其顧客に奉仕せんとする

4) Lampe, S. 363. 産業組合の威力漸く大ならんとする今日、我國に於ても此方面に至大の留意を拂ふべき事を卸賣商に就て痛感する。

5) 殊に輸出貿易に於ては緊密な組織を有する生産者は、外國の仕入人に對し内地商人の支拂ふものと同一の價格を要求し、以て間接的に商人の排除を圖る。

6) Behinderung der Leistungen des Handels.

可能性を阻止する方法である。例へば生産者シンデケートが、商人に商品を配付するに當つて、引渡工場の選擇權を商人に認めないが如きである。又品質の故障申立も、豫めから契約を以て除外して置く事が屢ある。シンデケートは之が加盟工業家の運動自由の放棄を要求せる對價として加盟工場に對し、均齊に注文を割當て、——此の事は、一の主要なるサーヴィスであるが——、個々の工場は技術的合理化によつて原價節減を行ふことを重視するけれども、上述の如きシンデケートの態度によつて、商人の希望に應ずるため特に費用を投ぜんとする刺戟がない。又かくて、商人と生産者の利益は對立する事となる。組織方面に於て劣れる商人は、何等か外部の競争によりて支持せらるる事なくば、之に服するより外はない。茲に於てか商人は、其買手が生産者と直接取引する事を引離して置くといふ、極めて重要な手段を喪失するのである。

2. 直接顯現的に卸賣商を排除する場合

第一に生産者側によりて直接顯現的に排除せらるる場合を観るに、此の行はれるのは、次の如き四種の異つた道程に於てである。

イ、大量買入主に對し直接引渡す方法

ロ、自己の工場販賣部の建設

ハ、多數企業家の販賣組合の結成

ニ、工業代理店

獨逸に於て著名なる Rheinisch-Westfälische Kohlensyndikat は、一九二四年乃至五年度に於て、年額六千噸以上の需要を有する大消費者に對して、直接供給する。而してシンデケート商事株式會社¹⁾には、二三の例外を除き、年額六百噸以上を要する取引先が指名せられるのである。其以外の販賣は、シンデケート商事株式會社から仕入れる鑛區商事會社 (Zechenhandelsgesellschaft) や自由なる石炭卸賣商に委されてある。固より斯の如き官僚的な區分法は、其獨占地帶に於て適用せられるのみであつて、其以外の地帶に於ては石炭卸賣商人は無制限な自由を享有するのである。獨逸に於て其當時、重工業の生産物を取扱

7) Mängelrügen.

1) Syndikatshandelsgesellschaft.

ふ商業區域に於ては、之と類似な事情が殆ど全く行はれてゐたといふ。²⁾

又完成製造品の多くの部門に於て戦前風に、極めて嚴重な方策が採用されてゐた。例へば印刷用紙卸賣商人はシンゲケートに對し、其顧客各自の需要をば精細に報告すべき義務を負ふた。卸賣商人の買手にして年額一萬 Doppelzeihen を買入れるや否や、シンゲケートが直接供給にあたつた。一九二七年獨逸印刷用紙聯携体 (Verband Deutscher Druckpapierfabriken) より買入れる卸賣商人聯携体の聲明に曰く、「新聞原料紙市場獨特の事情、即ち之が消費者の人数が極めて制限せられ、其披量が極めて大量である事は、卸賣商業排除の傾向を最早や直接存在せしめぬのである。その作用の影響として、卸賣商人 (Grossist) は、純經濟的に見れば、殆ど工業家の間屋 (Kommisionär) となつた」と。されば斯る場合、排除傾向は其極点に到達してゐる。

工場の販賣部又は販賣會社とは、一個又は數個の團結せる生産者と密接な、資本家的或は又統轄上の、從屬關係に在るものと看做すべき商業經營 (Handelsbetriebe) を謂ふ。之はカルテルによる束縛が弛緩する危險あるがために斯かる販賣部又は販賣會社を設立するに至つたのである。カルテルの如き販賣組織が破壊せらるる事を虞れ、之が、自己の販賣店を設立するか或は資本又は契約によつて商事企業と密接な連絡をなすべき原因となるのである。獨逸ではルール地方侵略の結着及び之に伴へる過渡期以後、石炭シンゲケートの新組織に際し、之に參與せる鑛區は、カルテル内部に於ても亦、團結維持を強制するに努め、概して好成績を擧げた。之と同様な現象は、シンゲケートを組織せる工業區域中到的處に於て觀られ、工場の販賣部又は販賣會社は生産に對する無條件なる後楯によつて、銘々が利益を擧げて働く必要がない。従つて工業側で希望する様に自由商業をして之に對する順應を強制し乃至は獨占的市場範圍を多少押しつける事が出来るのである。³⁾

前掲例又は其他場合に於て、其刺戟は有力なる商人の團體から出てゐる。即ち之等の商人團は、資本家的に生産上に足場をもち、之に對して競争的立場にある自由商人に對し、其力を利用し、以て最も有利なる工場商人たる地位を確保しようとするのである。個々の優れた商人の私經濟的な利潤の利害關係は、卸賣商業の國民經濟的利害關係の連帶 (volkswirtschaftliche Solidaritätsinteresse) を破碎するのである。相互連續せる卸賣商業間の對立

2) Lampe, S. 364.

3) 此種の運動の代表的なものには Ostelbisches Braunkohlensyndikat に於ける過程が存する。之は一九二八年の春、販賣組織を新に統制し、工場商業 (Werkhandel) を利用し自由卸賣商業を著しく毀損せる結果を生じた。

をば、工業側に於ては、分裂せしめて統制する (divide et impera) という原則を以て利用するのである。

次に販賣組合 (Verkaufsgemeinschaften) は、専門化した工業に對し、其個々部門に於て、それ自体に伴ふ障礙を克服するため、自ら商業職能を引受くるものである。

獨逸機械製造業に於て一九二五年末、利益共同組合 (Interessengemeinschaft) 數は百五十を下らなかつた。⁴⁾ 勿論之は單に販賣組織化のみを以て目的としたものではない。斯種の團結は、關係販賣者が多過ぎる様になると、分裂するを原則とし、之は延いて、前述せる集中的販賣部或は販賣商店を設けしむるに至るのである。

商業旅行人 或は巡回販賣員 (reisende Kaufleute) は、卸賣商業の機關として、一時歐米に意義を有した。之は一部分は卸賣商業の機關として觀られ、他面、之が工業側に奉仕し、小賣業と直接取引を仲介するものとも觀られる。此種の代理人の有効さ如何に就ての批判は一般に、卸賣商業の給付に關する批判と同様、其當を得てをらぬのである。工業家は概して直接取引を買被り、之が販賣費を高め、信用危險を惹起する等の其暗黒面を看過し勝ちである。工業側の代理店 (Industrievertreter) が、必要、且卸賣商業にとり代るべき仲間組成員として現はれる場合は、次の如くである。

1、小賣商との直接取引が、謂はば簡單なる有標品の場合に於けるが如く、市場的に有利なチャンスを提供する場合、

ロ、卸賣商側が確實な根據ある製造業者側の希望を充足する事が出来ぬ (専門技術的な知識が必要なる場合) か或は何等かの理由よりして (利潤の見込なきか或は之と類似した事情より) 之を充足する事を欲せざる場合である。商業旅行人を使用して販賣し、收益を挙げ得るのは、高價な生産物を有する工業のみである。

以上生産者側より行はる、卸賣商業の顯現的排除に次いで、購買者側よりせる觀察に移る事とする。

購買者側より行はる卸賣商業の顯現的排除の原動力は、生産者側のそれとは全く其構成を異にしてゐる。一方に於ては資本家的大經營及び其シンヂケート組織が最も多く卸賣商業を驅逐するが、販賣 (分散) 市場に於て

4) Lampe, S. 36.

は全く事情は逆である。

近來小賣商業に於ては、資本家的企業及び經營形態（百貨店、大専門店、連鎖店の如き）が其地盤を獲得した。其專業化、或は各般の商品區域への擴大、扱品の流行への從屬性の、諸程度及び其他の諸條件如何に從ひ、遅かれ早かれ、生産元に對して之は充分なる販賣の保證を提供すべき地位に在るものである。人爲的に市場を簡易化する爲企業家任務が容易となり小賣商業に於ては、小賣商業職能が卸賣商業職能と合成する（Integration der Grosshandels- mit der Einzelhandelsfunktion）ために振り向けられる力を解放する事となつた。されば消費劃一化の敵手は、卸賣商業の圈内に於けるよりも資本強度の大なる小賣商業の圈内に於て、はるかに稀であるといふ事は、極めて意味深遠である。にも拘はらず小賣商業は卸賣商業の薄弱化によりて、永き眼を以て見れば、事情によりては其提供する勞務が劣惡とすらなり得るといふ事は問題外である。——卸賣商業の個々部門、就中食糧品卸賣商業は、消費組合の大量購入によつて非常な被害を蒙る。消費組合は其方面に於て中央會を結成し、官邊の獎勵を蒙つてゐる。

卸賣商業が其買手たる者によつて資本家的に排除せられるといふ事は、若し一國が米國の如き經濟的發展を遂ぐる場合に於ては、多大の問題を惹起するものである。しかし現時、卸賣商業の脅威たるものは、全く各種の、就中産業組合の一種たる法的形態をとれる、購買者の團體（Käufervereinigung）である。購買組合（Bezugs-genossenschaft）はすべて、それが小賣商人、手工業者或は農民のそれであれ、其本質より見れば卸賣商業の敵である。それは、未知の買手をもつ自由市場經濟とは反對に、「需要充足經濟」（Bedarfsdeckungswirtschaft）を現はす。消費組合の運營者は、尤も買入れを行ふのではあるけれども、顧客を尋ねる必要がない。農村購買組合は買入れるけれども、唯之を分配する（verteilen）を要するのみに過ぎぬ。斯かる特性よりして、協同組合制度の經濟的限界が示唆せられる。其經濟的目標より見て關係人の圈内に統一を要するのみならず、其扱商品の範圍

も制限されてゐるのである。協同組合は、自由な卸賣商業よりも鈍重である。その原因は運営者適材の問題及び協同組合主義が示唆する。

協同組合と卸賣商業とを比較するに、卸賣商人は単一の人間にて裁決する事が出来るに、之に反し協同組合は多数の人間の裁決を要しなければならぬといふ事は、卸賣商業の決定的な長所である。協同組合が大經營化するにつれ、其指導者の選擇に愈困難となつて来る。

固より消費組合、購買組合或は販賣組合は其成績の不良なる点に致へられ改良に努め、殊に生産の標準化の貫徹著しきにつれ、多大の地盤を占むるに至つた。しかし協同組合（産業組合）は、卸賣商業の本來投機的な區域に押し進むことが出来ぬのである。單純な市場に於ては協同組合のもつ「鈍重さ」は殆ど或は全然阻害的作用を呈する事を認め難いけれども、他方之が其の優れた点であり、一定の知悉せられた需要を有する買手を自由に出来るのである。斯くて協同組合は、各種の卸賣商業部門に於て、卸賣商業の競争者として、不釣合な幸運を以て進出する事となつた事が判明する。協同組合が完全に卸賣商業にとり代るのではなくして、其生活上重要な活動區域を卸賣商業より奪ひ去り之を破碎するが如き所に於てはつねに、問題を惹起せざるを得ない。かくて自由なる卸賣商業は新なる經濟形態をつくり上げる事を餘儀なくせられる。例へば分散的混合的な多數の卸賣業に代つて、少數の、複雑な市場にのみ限定する、大市場圈（Marktraden）を有する、集中的企業が現はれる。唯若し、總販賣量に變化なき場合、以前より以下の經費を以て總取引が成遂げられるならば、吾々は之を目して商業機關（Handelsapparat）の生産性の起揚となし得るであらう。此点、自由なる競争的闘争は、——完全なる非收益力（Unrentabilität）を有する卸賣商を一部分驅逐するが故を以ても、——何等の保證たり得ないのである。甲の商業構成が行はれるか或は乙の構成があるかに關する見込は、慎重且理論的に準備を遂げたる調査によつて、必ずしも何時も捕捉せられるわけではないが、大多數の場合に於て可能なのである。右の如き確實なる基礎に基づきて

建設せらるべき、意味深き闘争戦術に就て、卸賣商業も協同組合も、悲しい哉尙遙かに縁遠いのである。⁵⁾

次に國家及び地方公共團體の態度は卸賣商業排除に對して如何。之は極めて概略的に示唆し得るに止まる。國家は亦乍遺憾、此經濟闘争に對して、最高の生産性獲得 (Produktivitätserzielung) なる目標を以て、力の均衡を確保する事にのみには限局しない。即ち政治的な考量は已むなくも、純經濟的考察から合目的と思はれる事より、背反せしめるのである。

先づ第一に協同組合の優遇 (Genossenschaftsbevorzugung) 如何より、前述の態度を検討し度い。獨逸の如きは歐洲大戰前風に、官邊の中産階級政策 (Mittelstandspolitik) 上、協同組合運動を支持したのである。殊に戰時及び戰後の不安定期に於て行はれたる商品の強制配給 (Rationierung) に對し官邊の行ひたる干渉は、協同組合をして、自由卸賣商業に優越せしむるに至つた。官邊は地方公共團體に對し、或擴大的な且比較的容易に統制し易き配給裝備を提供したが、之は尠くとも、純資本家的な利潤考量によつて支配されたものではなかつたのである。殊に一般物價の騰貴は、單に或は主として、私的經濟によりて暴利的に消費者を搾取する点に歸せらるべきであるとする謬れる觀念は、自由なる卸賣商業の開却驅逐の理由となつた所が多い。

強制經濟に於て協同組合の取扱を優遇せんとする傾向は、次第に市場經濟に復歸するに至つても尙、留保せられ、諸官廳は、補助金の交付を以て確保し難き場合に於ては、今日尙卸賣商業を回避し之に對し偏愛を現はしてゐる様である。¹⁾

近時我國に擡頭せる反産運動或は商權擁護運動は、主として都市中小商工業者が、農村購買組合及び都市消費組合を相手とし、産業組合に許されたる特權の撤廢を要求して居り、産業組合の優遇に對する反動と見るべきである。

協同組合は如何なる國家に於ても、税法上の恩惠を受けてゐる。嘗てプロシヤに就て調査されたる税金比較表に次の如きがある。²⁾

卸賣商業排除の理論及び實相

5) Lampe, S. 366.

1) Lampe, S. 367.

2) Lampe, S. 367.

	個人商店	支配人を雇入れる有限責任會社 (Sole Proprietorship)	組合顧客を有する協同組合
經營財産 課税年賣上額 利益金 支拂税金額	一五〇,〇〇〇 五〇〇,〇〇〇 二五,〇〇〇 一一,一六八	一五〇,〇〇〇 五〇〇,〇〇〇 二五,〇〇〇 一二,八六三	一五〇,〇〇〇 五〇〇,〇〇〇 二五,〇〇〇 五,二二三

我産業組合には所得税、營業收益税及び營業税を免ぜられる³⁾。營業税は殆ど各國に於て免除されてゐる。假りに前掲表の如き計算を正當とするとも、租税の特徴並に其利益金に對する關係に就ては顯著なる差異ある点に鑑み、極めて貧弱なる根底に立つて實際的な結論をひき出すわけに行かぬ。

固より我國に於ては諸種の中小商工業の組合を認められ、若し之を結成するに於ては、産業組合に認められたると何等劣る事なき税金上の恩恵を受ける事は可能であつて、反産運動者が此点を忘却せるは不當であると云はれね⁴⁾。

根本的に論じ得る事は、市場經濟内部に於て、公共側より非經濟的な商業形態或は生産形態を維持するが如きは、其任務たり得ぬ事である⁵⁾。經驗の示す所によれば、或奨励を要するものは、人爲的に保護された地位に在りて始めて其競争者の經濟的發展より長生きし、何等の助成行爲なき場合に於て必要な犠牲よりも猶一層大なる犠牲を經濟上に織込まねばならぬものであるから、其提供する勞務たるや全く劣悪なものである。此議論より出發すれば協同組合（産業組合）に對し、税金上恩恵を與ふる事は、不適當と稱すべきである。——しかし之は經濟上の動機を論ずるのみであつて、非資本家的經濟形態を促進せんとする運動の如き、政治的方面に至つては經濟科學の克く批判し得ぬ所に屬する⁶⁾。

協同組合の優遇に次で國家及び地方公共團體經營の公共企業による影響を指摘せねばならぬ。即ち公

3) 産業組合法 § 6.

4) 中澤辨次郎、都市と農村との經濟的對立（都市問題 17 卷 5 號）。

5) Lampe, S. 367.

6) Lampe, S. 367.

共團體が資本家的に統轄する企業を以て經濟界に侵入するによりて、一種の社會化的機能を果す場合であるが、之が影響する所は工業及び小賣業に在りと言はんよりも、寧ろ卸賣商業に在る。殊に卸賣商業中、食糧品卸賣業、石炭卸賣商業、建築用材料卸賣商業が影響を蒙る所最も多く、電氣用品も之に劣らぬ事が指摘されてゐる⁸⁾。

右述の如き公共企業の有する獨裁力(Diktatorische Macht)は、時に關係卸賣商業に對し、決定的支配力をもつことがある。例へば某市の營む事業が設備技師に命じて、一定原料は市設工場より或は精細に指定せる商店よりのみ仕入れ得ることとなすが如くである。若し之に充分なる經濟的根據なくば、權力の濫用と見らるべきである。斯かる公共企業の態度にとつて基準たり得るものは、關係經濟圈に對し、或反抗的態度を惹起せしめ、此態度が力の均衡を目標とする公の對内經濟政策の欲する成果を妨ぐるが如からしむるに存する。

3. 排除の程度

卸賣商業が仕入元、買手及び公共事業によりて排除せらるる程度如何は容易に決定し得ぬものである。

獨逸に於て百貨店及び其他大資本家的小賣店が工業家と直接取引をなせる金高は、何等確實なる根據をもつてならぬ計算であるが、一九二六年度に於て、五億馬克に達すといはれてゐる。同國購買組合の活動は、其大部分が中央會に加入し、之が數字上の材料を公表するが故に、可成り完全に確認せらるゝ事である。其一九二六年の總取引高は約二十億馬克以上に達してゐるけれども、之には消費組合の數字を包含するが故に、全然之を卸賣商業より奪つたものといふ事が出來ぬ。又同國に於ては加工業者を相手とする工業家が、卸賣業者を離れて、幾何の取引をなしたるかに就ては、全然據り所がないといはれる。可成り恣意的ではない計算であるが、此の取引高の損失が三十乃至四十億馬克とせば、之には自由卸賣商業の手を通じて行はれ得べかりし總取引高如何の決定が前提となつてゐなければならぬ。之には二個の、可成り間隔のある推算が存する。一は Th. Cassau のなせるものにて約二十億馬克、J. Hirsch は三十億である。然るに Reichsverband は後の推測すら尙、低きに失するものとなした。Lampe は、獨逸國民の所得は五十億乃至六十億馬克と推算せられ、此購買金額は大部分、貨幣の循環によりて、一度乃至數度、卸賣商業に觸れざるを得ぬものである。故に、かの取引高は五十億以上と見込む事が出來ると主張する¹⁾。

7) 獨逸で之を“Kalte Sozialisierung”と稱する。

8) Lampe, S. 368.

1) Lampe, S. 369.

我國に於て産業組合の公表する數字によりて所屬各組合の販賣高購買高は明かとなり、一部の商品に就ても(例へば米穀)、卸賣商人と競争の立場にある協同組合盛衰の比率が明かにされてゐる。²⁾ 肥料に就ては昭和五年乃至七年に至る期間に於て、肥料總消費高中、購買組合の配給高は二一・八%、一九・九%、二一・八%の割合、全購聯配給高は五・四%、九・七%、一四・二%の割合であつた。百貨店が大都市に於て、卸賣商業の取引を奪へる程度如何に就ては、具体的數字は未だ見られない。——之が小賣取引を吸收せる程度に就ては東京商人に就ては二四%に當れる由。⁴⁾ 購買組合は昭和七—八年度に於て全國小賣總額の一・八%を占めたるのみ。⁵⁾

米國に於ては一九二七年度に於て、穀物、酪製品、家畜、棉花、煙草、家禽、胡桃及び羊毛の如き農産物に就て協同組合の取扱高は其總取引高の半額を超えぬと報ぜられてゐる。而も協同組合の行ふ取引は、皆て農家と終端的卸賣商人(terminal wholesaler)間に於ける取引に限らるるが故に、質的に見れば一層劣つたものである。⁶⁾ 最近數ヶ年間に於ける卸賣商人の賣上高を一定商品に就て見るに、不振なる狀態に在る事が知られる。⁷⁾

製造工場の直接輸出により卸賣商業の排除せらるゝ程度如何の調査に就ては、統一した成果を見てゐない。獨逸に於てブラッセル相手の製造工場に就て調査をなし、問合せ工場三九七數中、工場中三一%が専ら輸出卸賣商業に拘はり、五五%は唯直接輸出のみ、一三%は此兩形態を使用せる事が判明した。最高直接輸出率は化學工業の七三%、樂器工業の七四%であつた。⁸⁾

B の III 卸賣商業は如何にして防衛するか

上述の如く卸賣商業に對抗し盡さるゝ、現實の力は、卸賣商業の危險を誇張する傾きをもつてゐる。卸賣營業の支配に當るものは、之が協同組合との競争に就て、警告を發する事は當然であり、自由なる卸賣商業に健全なる力を託し、以て凡ゆる障壁を除去せんとするのである。此防衛には非經濟的性質のものと經濟的性質のものとが存する。

宣傳的防衛法(Propagandistische Abwehrmittel)は非經濟的手段中先づ第一に擧げらるべきものである。しかし元來卸賣商業は小賣商業と異り、専ら商人を以て取引の相手方となし、之等の態度は最終消費者

2) 産業組合要覽参照。

3) 例へば谷口、商業組織の特殊研究。

4) 金額にて二億三千萬圓(エコノミスト 12 年 12 月 P. 944)。

5) 産業組合濱田氏概算による。

6) Killough, P. 178.

7) Killough, P. 170, 關太一氏前掲に譯載(經營經濟研究十五冊 P. 79)

8) Lampe, 369. 其他の統計に就ては拙著概要 P. 340.

(Letztverbraucher) より以上に私經濟的考量によつて動かされてゐるものである。従つて卸賣商業が國民經濟に對し如何に有效なる奉仕をなしつゝあるかを誇張するが如き宣傳的防衛法は、卸賣商業にとつては、大なる價值をもち得なかつたのである。

卸賣商業の聯合會 (Grosshandelsverbände) を設け、之が更に中央の指導機關 (Spitzenorganisation) の支持を受ける方法も、一の防衛法である。しかし之等の行ふ抵抗たるや概して消極的なものたるに止まり、殊に緊密なるカルテル組織をなしたる工業に對し、積極的に抵抗するが如きは殆ど見られない事である。¹⁾

卸賣商業側より工業側に對し公然鬭争を挑みて成功するのは極めて稀な事である。眞實自由なる競争經濟に於ては、卸賣商業は生産に優越してゐるが、全く組織化せられたる經濟内部に在つては反對に、若し卸賣商業が小賣商業の全形態と相互に手を携へて闘ふことが出来なければ、純然たる鬭争に倒れなければならぬ。²⁾

次に經濟的防衛手段に就ては、之には二種あり、卸賣商業の運動の自由を起揚するか或は其間接費の低下かその何れかを目標とするものである。

先づ卸賣商業職能の恢復 (Wiederherstellung der Grosshandelsfunktion)、卸賣商業組合 (Grosshandelsgenossenschaft?)、次で卸賣商業の合理化 (Rationalisierung des Grosshandels) の三が擧げられる。茲には専ら最後の合理化に就て説明する。

1. 卸賣商業の國民經濟的資本問題

特種銀行の設立によりて他人資本の借入を低廉ならしむる方法³⁾は、卸賣商業に於ては小賣商業に於けるよりも一層顯著な困難に遭遇するものである。卸賣商業に於ては平均して小賣商業に於けるよりも專業化 (Spezialisierung) の程度は進んでゐるけれども、之が直ちに以て、「業務部門別銀行」 (Branchenbanken) によつて侵し難き信用賦與を受くべき經濟的根底たり得ぬのである。若し此種の特種銀行を設

1) Lampe, S. 373.

2) Lampe, S. 374.

3) Verbilligung der Aufnahme von Fremdkapital.

立するとせば、其支店なるものは、其業務別に於て最も取引の活潑なる箇所 に於て設け得るのみなる缺陷が避け難く、獨逸に於て卸賣商業の聯合會より此種銀行設立の提出された事もあるが、凡て拒否されたのである。

資本移入を擴大するため各種の特殊卸賣商業銀行を設立する事も考へられる。殊に卸賣商業が農業の協同組合と激烈なる競争を演ずる所に於ては、協同組合に認容せらるると同じく卸賣商業の團體が其加盟員に對し、公共の資金を以て信用を賦與すべき事を要求する場合あり。卸賣商業にとつて適切なる受信機關なしといふ抗議は、特殊銀行の設立によつて、没却される(例へば獨逸に於て一九二四年末肥料卸賣商間に於て)⁴⁾。しかし一般的に見て卸賣商業は、單に公共の資金を分配するといふ、永續的には充分な基礎をもち得ない様な銀行設立の方法よりも、銀行の指導的組織体と商議する方法によつて、卸賣商業は受信上よりよき成果を擧ぐる事を得るであらうと Lampe は論ずる。

次に卸賣商業が資金借入の必要を減少⁵⁾し得れば、之は借入能力の擴大する場合よりも、經費の節約を來すため、卸賣商業にとつて一層有用な事である。

2. 卸賣商業に於ける給料政策

卸賣商業は資本強度的 (kapitalintensiv) 經營と稱せらるべきもの多く、従つて之にとつては、資本を合理的に利用する事は、勞働能率の増進よりも一層重要である。乍併合目的な勞働政策を行ふ事の重要さは決して看過すべからざる事である。

賃銀費が合理化行程中に於て重要な地位を占めてゐる事は、左掲獨逸に於ける卸賣商業統計によつて判明する。⁷⁾

年 度	保險加入業者數	實證乃至推測賃銀總額 (in Millionen)	完全勤務數 (三百日を以て) 完全勤務者 (Volldar-better) (人)
一九一三	五二、二六五	四二六、八九四	三三九、五〇〇

4) Lampe, S. 378.

5) Spitzenverband der Banken.

6) Kreditbedarfsverringering.

7) Lampe, S. 379.

一 九 一 四	五 一、八 五 四	三 六 二、六 〇 二	三 〇 一、〇 〇 〇
一 九 二 四	五 三、七 六 六	四 四 三、四 四 三	三 二 五、九 〇 〇
一 九 二 五	五 六、六 七 三	五 九 五、一 六 二	三 五 一、二 〇 〇

計畫的な經濟的な執務政策を實行するためには尙極めて精密なる材料を要するけれども、乍遺憾卸賣商業に就ては缺けてゐる。

卸賣商業使用人の事實上の所得狀態に就て、次の如き統計表がある。之は一九二五年末卸小賣兩業に於ける使用人一ヶ月の給料をライヒスマルクを以て表はし、卸賣と小賣とを比較したものである。第一種乃至第四種の區分は賃率群により、數字は 1. は Deutschnationaler Handlungsgeschillenverband 2. は Gewerkschaftsbund der Angestellten 3. は Zentralverband der Angestellten の材料に據りたる事を示す。

	第一種			第二種			第三種			第四種		
	1	2	3	1	2	3	1	2	3	1	2	3
卸賣商業	一〇三・八	一〇四・四	一四九・八	一五九・四	二九〇・〇	三四四・四	二六八・三	一九一・八	一九六・一	三四〇・〇	二四六・五	二九三・三
小賣商業	一〇一・六	九三・三	一五四・二	一六〇・〇	二九〇・〇	一四二・六	二七〇・〇	一九三・八	一九七・〇	三四八・〇	二四七・〇	三〇八・九

結 語

各商品別に就て必ずしも統一ある傾向を指摘する事が出来ぬではあるが、近來卸賣商業に於ける變遷に就て主要なる点を掲ぐれば左の如くとなるであらう。¹⁾

生産物に統一（劃一）を生じ、其のため品質選擇の職能は卸賣商業より奪ひ去られ、生産者側の市場活動力を

卸賣商業排除の理論及び實相

8) Lampe, S. 380.

1) Götz, S. 88 以下參照。

増進する結果となつた。斯かる標準化の促進と産業組合による生産者側の團結は、投機的分子及び價格の變動率を減少し、殊にカルテルの販賣（分散）卸賣商業に顯著なる影響を投じてゐる。カルテル中殊にシンデケートを組織するものにあつては、獨立商業を壓迫する事最も大である。有銘品は、此傾向を一層助長する。

大規模小賣商及び小賣の組合は、卸賣商業の活動圈を狹隘化する。

卸賣商業の資本力は薄弱となつて、買手に對し金融職能を果す事が出來ず、他面生産上に於ける季節的變動に對して調整力を減ずる結果となつた。

されど「商運は廻り持ち²⁾」であり、經濟過程に於て凡ゆる方面から脅威を受けてゐる卸賣商業にのみ適用される事ではない。吾々は「商運は廻り持ちでなければならぬ」と主張したい。その常時蒙る所の悲運を排する意味ではなく、新たな市場經濟的可能性を絶えず倦まず、搜索するといふ積極的意味に於てである。

市場に新たな商品の現はれる場合（例へば電氣器具、ラヂオ）、其職能は尙必要であり、分散的生産と消費間に於て卸賣商業特有の機能缺くを得ぬもの、決して尠からぬのである。近代卸賣商業に就て可成り包括的な研究を發表せる二學者を見るに、Götz³⁾は卸賣商業は經濟的事情に積極的に適合する、謂はば其「サービス」を大ならしめて競争に打負けぬ様其買手を把持し、其地位を確保すべき事を高調し、Lampeは卸賣商業は如何なる經濟的構造の變化にも不拘、其經濟上の相手方との結合に於て高き望樓から指配せらるる計畫的經濟政策を絶えず促進するに努むる場合に於てのみ自由經濟に於て享受せるが如き商人王侯の地位を回復すべき旨を論結してゐる。さるにても、卸賣商業の將來は、先づ其仕入元及び買手たる者の企業・經營組織の發展如何に依存する事は留意せねばならぬ。

2) Handel hat Wandel.

3) Götz, S. 90, Lampe, S. 382.